

الاتصال في بيئة العمل

الدولة: محمد مبارك العجمي

خبير إداري

الدولة: الكويت

١- ما هو الاتصال ؟

يتضمن الاتصال في بيئة العمل ما يلي:
- تكوين معنى مشترك بين الأفراد.
- الوصول إلى فهم عام بخصوص فكرة أو مفهوم معين.
- شخص لشخص.
- في مجموعات صغيرة.
- في الاجتماع.
- في المنظمة.
- في وسائل الإعلام.
- يزيد من الكفاءة والرضا الوظيفي.

٢- الاتصال في العمل:

● مع من أتواصل ؟
- العملاء، الزملاء، الرؤساء، أطراف أخرى.

● لماذا أتواصل ؟
- للحصول على معلومات، لإعطاء معلومات، لتواصل اجتماعي.

● كيف أتواصل ؟
- وجهاً لوجه، التلفون، البريد الإلكتروني، المراسلات.

٣- مواصفات المتصل الماهر:
- يتحدث ويكتب بوضوح.
- ينصت بفاعلية.
- يتجاوب بسرعة.
- لا يقاطع.
- يحترم آراء الآخرين.
- يسأل للاستفسار.
- يستخدم وسائل الاتصال الغير شفوية المناسبة

٤- عملية الاتصال:

والقنوات المستخدمة للاتصال أما شفوية، كتابية، إلكترونية... الخ.

الرسالة

التداخلات

الــــرد

٥- تقاطعات / تداخلات الاتصال:
- لا تصل الرسالة إلى المرسل إليه.
- عدم فهم المستلم للرسالة.

● من أمثلة التقاطعات:
- درجة الموظف ووضعه والصلاحيات المنوحة له.
- عطل في الآلات.
- استخدام قناة الاتصال الخاطئة.
- عدم وضوح وضبابية الرسالة.
- الوضع النفسي.
- الخوف من التغيير،والخوف من النكران.

٦- وسائل الاتصال الغير شفوي:

● الاتصال الغير شفوي يعتمد على ما يلي:
- تعابير الوجه.
- طريقة الوقوف أو الجلوس.
- الإرشادات.
- المسافة / المكان.
- السمات الصوتية.

٧- الإنصات الفعال:
- الإصغاء.
- المتابعة.
- إبداء الفهم (الانعكاس).

(يجدر الإشارة إلى أن الإنصات الفعال يأتي مع الممارسة)

٨- معوقات الإنصات الفعال:
- التقاطع.
- تحكم العواطف في الإنصات.
- الخبرات الشخصية الغير مناسبة.

٩- ما هو الصراع في العمل ؟

● احتياجات مختلفة

اختلاف الاحتياجات ما بين شخصية أو أكثر في مجال العمل مما نتج عنه ردود أفعال سلبية وغير مناسبة.

● أهداف مختلفة

يحدث الصراع عندما يكون هناك فجوة بين الأفراد أو الأقسام فيما يخص أهداف كل منهما مما يؤدي إلى اعتلال العلاقة بينهم.

١٠- الآثار المترتبة على الصراع في العمل:
- فقدان العمل التجاري.
- نقض العقود.
- تصرفات فردية غير منضبطة.
- انخفاض الروح المعنوية للأفراد، الاستقالات، الاحتيال، السرقة... الخ.

١١- أسباب وعلامات الصراع:
- الغضب.
- اعتداءات جسمانية.
- تهديدات، ترويج.
- الشخص والاستياء.

١٢- مراحل الصراع:
- التوافق.
- عدم الارتياح.
- أسباب / مسببات.
- توتر عام / سوء فهم.
- كارثة.

١٣- العوامل المؤثرة في الصراع:

● عوامل شخصية:
- الاحتياجات والرغبات.



- المفهوم الشخصي.
- الخبرات السابقة.
- السطحية.
● عوامل بيئية:
- أسلوب الإدارة.
- عدم التيقن.
- وضع الشركة والعمل التجاري.
- ضغوط العملاء.
- العوامل الجوية.
● الأساليب الشخصية (الاستجابة للصراع)

الرسالة / التصرف	الأسلوب
أنا أفوز وأنت تخسر	عنيف
أنا أخسر وأنت تفوز	سلبي
الكل يربح أنا وأنت	الجزم

١٤- إدارة الصراع:
- الخطوة الأولى: إدراك حالتك العاطفية.
- الخطوة الثانية: حدد وتعرف على المشكلة
- الخطوة الثالثة: خطط كيف ستتعامل مع المشكلة
- الخطوة الرابعة: تواصل بفاعلية.
- الخطوة الخامسة: تابع النتائج.

١٥- ما هو التفاوض ؟
- التفاوض يتضمن شخصية أو أكثر لديهم الرغبة في إيجاد حل لمشكلة ما.
- التفاوض أيضاً اتفاق مشترك على تسوية الاختلافات المتعلقة بموضوع معين.
- والتفاوض عبارة عن عملية تستند أساساً على عملية الاتصال.

١٦- العملية التفاوضية:
١- التحضير.
٢- التحضير للتفاوض
- التعرف على المشكلة.
- تحديد الهدف.
- تجميع للمعلومات والحقائق التي من شأنها تدعم عملية التفاوض.
- التخطيط.
- التوقع المسبق لمخرجات التفاوض.
٢- العملية التفاوضية:
- تحديد الوقت، المكان، أعضاء الفريق، الآلات والأدوات التي سوف تستخدم.
- خلال التفاوض يجب الاتفاق على الأسلوب، تحديد الاحتياجات دون الحلول، تعامل مع العواطف في البداية، كن لبقاً ولطيفاً مع الأفراد ولكن صلب مع المشكلة وأخيراً حدد المعايير التي سوف تستخدم لإنجاح التفاوض.
٣- تقييم فاعلية التفاوض:
- أكد على نقاط الاتفاق.
- الملائمة.
- دون الاتفاق.
- حدد أسلوب المتابعة اللاحقة.

١٧- ما هي القيادة ؟
× تتضمن القيادة تحديد ما يجب عمله بينما الإدارة تشمل التخطيط لكيفية أداء ما هو مطلوب.
× القيادة همها الأول تحديد الرؤية والإدارة عليها أن تحدد كيفية تحقيق هذه الرؤية.

١٨- أساليب القيادة:

القيادة التوجيهية	"مناسبة للأفراد قليلي الخبرة"
القيادة التدريبية	"مناسبة للأفراد قليلي إلى متوسط الخبرة"
القيادة التفويضية	"مناسبة للأفراد ذو الخبرة العالية"
القيادة المساندة	"مناسبة للأفراد ذو الخبرة المتوسطة إلى العالية"

١٩- لماذا يجتمع الأفراد ؟
● يجتمع الأفراد لتحقيق ما يلي:
- تبادل الأفكار.
- تنسيق الأنشطة.
- إيجاد حلول للمشاكل.
- تخطيط وتطبيق للسياسات والاستراتيجيات.
- تطوير إجراءات ونظم.
- رفع روح الفريق الواحد.

٢٠- مهارات الاجتماع الفعال:

مهارات شخصية:	مهارات تنظيمية:
- الانصات الفعال	**- التخطيط للاجتماع**
- الاستفسار	**- الإعلان عن الاجتماع**
- الإدراك	**- التحضير للاجتماع**
- الصبر	**- المتابعة لمخرجات الاجتماع**
- التعاون	
- الاستخدام الأمثل لوسائل الاتصال الشفهية والغير شفهية	

٢١- تقييم الاجتماع:
● الاجتماع الفعال
- لديه عرض محدد.
- مخطط له جيداً.
- يشمل جميع الأعضاء المطلوبين / اللازمين.
- تطبيق النتائج.

٢٢- أنواع الاجتماعات:
- رسمي / غير رسمي
- داخلي / خارجي (مع العملاء)
- مجموعات صغيرة / مجموعات كبيرة

٢٣- تنظيم الاجتماعات:
● التخطيط:
- حدد الغرض، حدد المكان، إخطار المشاركين بموعد الاجتماع، توزيع الأجندة.
● إجراء الاجتماع:
- نوع الاجتماع، أسلوب القيادة والإدارة الذي سوف يتبع، التسهيلات التي سوف تقدم أو تستخدم، التدوين، تحديد أساليب وطرق متابعة النتائج.
● خلال الاجتماع:
- أكد على الهدف والغرض من الاجتماع، حدد المخرجات ، التأكد من موافقة الأعضاء للأساليب والإجراءات تسهيل تفاعل ومشاركة الأعضاء، المحافظة على سير الاجتماع ومطابقته للهدف الأصلي، التأكيد على نقاط الاتفاق، التسجيل ثم المتابعة.



كيف تتداول في سوق الأوراق المالية ؟

الكاتب: يعقوب الباش
إخصائي تدريب التداول الإلكتروني
في البورصات الأمريكية
الدولة: الكويت

من المؤكد أن متطلباتنا واحتياجاتنا تختلف بإختلاف مراحل حياتنا ، ولمعرفة المرحلة التي نمر بها نسأل أنفسنا أين موقعنا فى هذه اللحظة ؟ هل من الممكن أن نكون قد اقتربنا من القمة أو من المحتمل أننا لا نزال نخطو خطواتنا الأولى فى حياتنا وربما لا نزال فى طور بداية حياتنا العملية والاجتماعية (تكوين اسرة شراء سيارة شراء منزل او التخطيط للتقاعد !!)

إن هذه الأمور جميعا تتطلب طرقا مختلفة للتوفير فحاجة المستثمر لزيادة دخله تتغير وفقا لمراحل حياته. ولهذا إن تحديد أهدافنا هو الخطوة الاولى التى يجب أن تتبعها نظرة إجمالية بحيث نحدد الوقت اللازم لتحقيق كل هدف ؟

ولهذا فقبل الاستثمار عليك ان تسأل نفسك (لماذا أنا احتاج إلى تنمية نقودى ومتى أريد ان استخدمها؟) وبعبارة أخرى هل تريد ان توفر لغرض شراء شئ معين وثمين وغالى فى المستقبل القريب أو ...أو . ألخ. إن من المهم أن تعرف لماذا تريد ان تستثمر وإلى أى حين وذلك حسب أهدافك الاستثمارية لأن الاستثمار القصير الأجل يتطلب أهداف مختلفة عن الاستثمار طويل الأجل.

فإذا قررت أن توفر لشراء غرض ثمين فإنك تحتاج الحصول على نقودك بعد فترة قصيرة نسبيا. فى حين إذا كنت فى العشرينيات من العمر وتقوم بالتوفير للمستقبل فانه ليس هناك حاجة أن تكون نقودك فى متناول يدك، بمعنى أنه بإمكانك أن تزيد فى المخاطرة باستثمار نقودك بطرق تمكنها من أن تتضاعف خلال مدة طويلة .

حتى تبدأ عملية الاستثمار والتداول يجب عليك ان تتعرف على أسماء الشركات ورموزها فهي المفتاح الرئيسي لتنفيذ أي صفقة حيث ان لكل شركة مسجلة في هيئة الأوراق المالية للبورصات الأمريكية رمز وحيد متعارف عليه.

وحتى تتعرف على رمز أي شركة يمكنك ان تتبع الخطوات التالية:-

كما تلاحظ اننا استخدمنا موقع ياهو الشهير http://www.yahoo.com في تدريبنا هذا وذلك لسهولة استخدام هذا الموقع وعدم وجود أي تعقيد في تصفح هذا الموقع.

١-



هذه الصفحة برعاية مجلة دريال الإقتصادية الإلكترونية
دريال دليلك الى عالم المال والإستثمار
http://www.diryal.com







YAHOO! FINANCE Sign In New User? Sign Up

Welcome [Sign In]

Yahoo! Finance Sunday, June 20 2004

Enter symbol(s): e.g. YHOO, ^DJI Go Symbol Lookup | Fi

Set up Your Budget and automatically monitor your spending.

أطبع أسم الشركة
ومن ثم أنقر على ز ر
Lookup

Enter any part of the security, company or index name.

Name:	Type:	Market:	
	Stocks	U.S. & Canada	Look Up

View supported exchanges

More Yahoo! security finding tools:
Search - Company and Fund Index

في حالة عدم
معرفة لأسم الشركة
بالكامل أنقر

٤- حسب الأحرف الأبجدية
إبحث عن رمز شركة
Microsoft Corp.
أنقر على حرف M

[top ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ1-9]

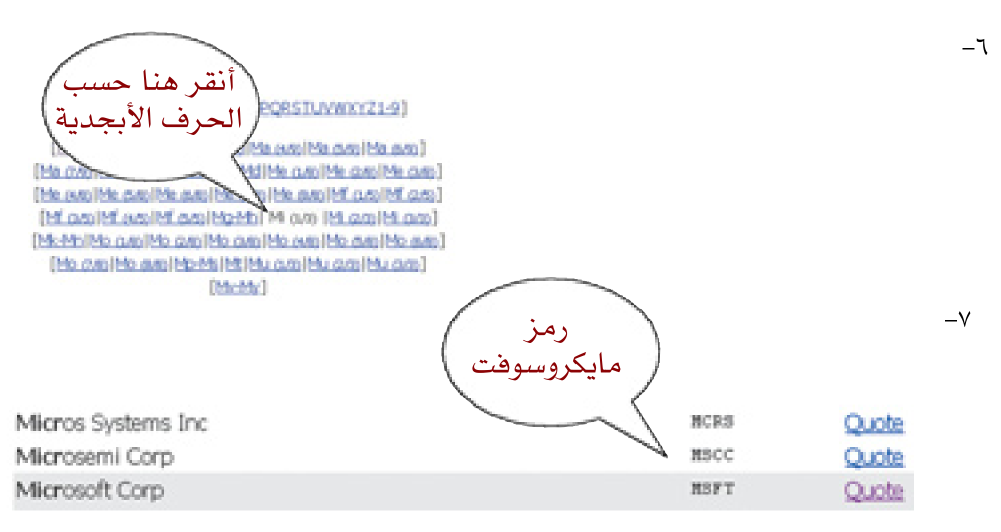
٥-

search



-٦

-٧



بعد ان نتعرف على رمز شركة مايكروسوفت .Microsoft Corp ننتقل إلى الخطوة الأولى ونطبع رمز الشركة داخل الخانة وأنقر على زر .Go سوف نشاهد الجدول التالي:

Last Trade	آخر صفقة تمت خلال فترات التداول الرسمي لنفس يوم التداول.
Change	هو الفرق بين إقفال اليوم الحالي وإقفال اليوم السابق، فإذا كان إقفال يوم الخميس ٦٠ دولار وإقفال يوم اليوم الجمعة ٦١ دولار فإن الفرق = ٦١ - ٦٠ = ١ دولار.
Volume	هو عدد الأسهم المتداولة.
Avg Vol (3m)	متوسط عدد الأسهم المتداولة (٣ شهور)
Day's Range	نطاق تأرجح السهم (أعلى وأدنى) سعر للسهم خلال اليوم.
52 – Weeks Range	أعلى وأدنى سعر للسهم خلال سنة.
Bid	عرض ، يعرض (سعرا) .
Ask	طلب ، يطلب (سعرا) .
Previous Close	سعر الإقفال لليوم السابق. (سعر آخر صفقة للسهم تم تداوله خلال التداول الرسمي لليوم السابق)
Open	سعر الإفتتاح لليوم الحالي. (سعر أول صفقة للسهم تم تداوله خلال التداول الرسمي لليوم الحالي).
P/E	هو معدل ربحية السهم ويتم حسابه عن طريق تقسيم سعر السهم على أرباح كل سهم. فمثلا إذا كانت شركة يبلغ سعر السهم ٥٠ دولار وتحقق ربح قدره ٥ دولار لكل سهم فإن معدل ربح السهم هو ١٠ دولار.
Earning Per Share (EPS)	هي عبارة عن أرباح الشركة مقسومة على عدد الأسهم التي يملكها المستثمرون. فعلى سبيل المثال: إذا ربحت شركة مايكروسوفت مليون دولار وكان لها مليون سهم فإن أرباحها للسهم الواحد تكون دولار واحد.
Yield	ربحية السهم الذي يوزع على أساس سعر سهمه فعلى سبيل المثال: إذا كان هناك سهما يعطي ربحية بمقدار دولار وثمنه ١٠ دولارات فإن نسبة الربحية هي ١٠٪.
1y Target Est	التوقعات المستقبلية لسعر السهم (خلال سنة)





اعلان

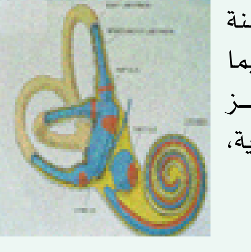


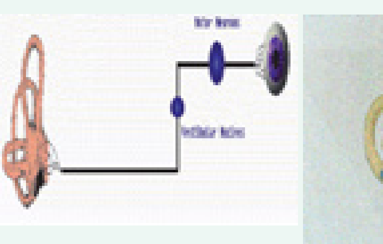
الدوار Vertigo

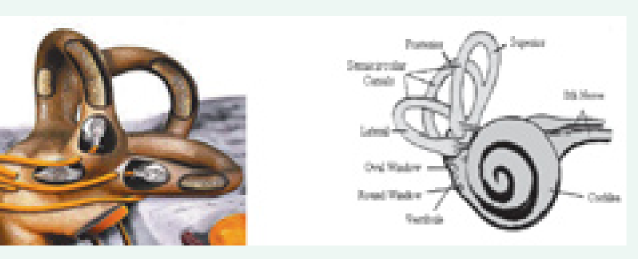
الدكتور: محمد النصرالله.
أخصائي أ.أ.ح.
الدولة : الكويت

مقدمة تشريحية:

الأذن الداخلية: وتسمى الأذن الباطنة وتحتوي على التيه العظمي والغشائي بما في ذلك الحلزون Cochlea، والدهليز Vestibuleوالقنوات الهلالية (العلوية، الخلفية، والأفقية). SCC



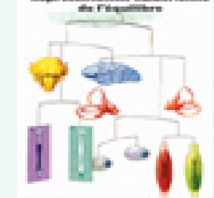


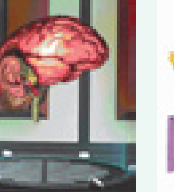


والقريبة Utricle، والكييس Saccule وتفرعات العصب الثامن والسوائل البلغمية (اللمفية).

وأما وظيفة الحلزون فهي للسمع أما الدهليز فهو للتوازن، والقنوات الهلالية تدل على وضع الرأس أثناء الحركة، أما القريبة والكييس فهما عضوا التوازن الساكن.







فجهاز التوازن مرتبط في :

١) المستقبلات الحسية في الدهليز والعين والأعصاب الانتهائية الحسية Proprioceptors، والحركية توجد في الجهاز العصبي المركزي.

٢) وفي القشرة الفص الصدغي والجبهي، والمخيخ والعقدة القاعدية.

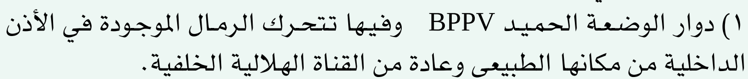
٣) والطرق الصادرة للسيطرة على حركة العيون ووضع الجسم وعلاقته بالمحيط.

تعريف الدوار: هلوسة حركية دورانية، وله عدة أنواع فمنها الدوار الكاذب كما في أمراض العيون مثل ازدواج الرؤية Diplopia والذي يسبب شعوراً بالضيق وعدم الاستقرار، أو رؤية ضباب أو ذباب طائر أمام العين، أو الشعور بوجود حجاب أسود، أو في حالة الوهن العضلي الشديد ، أو هبوط السكر الدموي، أو الإغماء Syncope، وفي حالة الصرع Epilepsy، أو النوبات الهستيرية، وداء الارتفاعات أو في حالات ضعف القلب كهبوط الضغط، وفقر الدم أو الاضطرابات الدورانية المركزية.

أما الدوار الحقيقي فيتميز بشعور واضح بالدوران، إما أن يشعر الإنسان بأن الأشياء تدور من حوله، أو أنه يدور حولها، أو أنه يهوي في مكان عميق والأشياء تصعد أمامه , أو أنه يصعد والأشياء تغور.

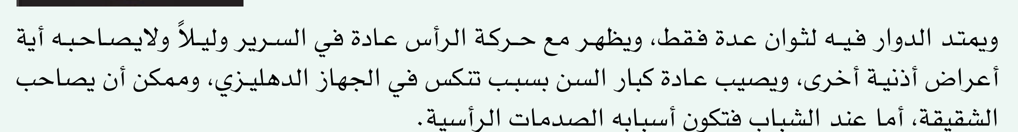
ويكون الدوار عادة مصحوباً بطنين، ونقص في السمع، وغثيان وإقياء، وصداع وتسرع في النبض، وتعرق بارد، وآلام في العنق .

وممكن أن يستمر لثوان مثل دوار الوضعة الحميد، أو لدقائق كما في انحباس التروية المؤقت ITA، أو لساعات مثل مرض منيير، أو لأيام مثل التهاب التيه، ولأسابيع كما هو في الرضوض ولأشهر كما في فقر الدم وهبوط الضغط، ومختلف مثل الشقيقة والأمراض النفسية.



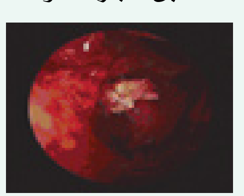
ونجد الدوار في أمراض الأذن :

١) دوار الوضعة الحميد BPPV وفيها تتحرك الرمال الموجودة في الأذن الداخلية من مكانها الطبيعي وعادة من القناة الهلالية الخلفية.



ويمتد الدوار فيه لثوان عدة فقط، ويظهر مع حركة الرأس عادة في السرير وليلاً ولايصاحبه أية أعراض أذنية أخرى، ويصيب عادة كبار السن بسبب تنكس في الجهاز الدهليزي، وممكن أن يصاحب الشقيقة، أما عند الشباب فتكون أسبابه الصدمات الرأسية.

ويشخص باختبار ديكس هالبيك، ويعالج بطريقة إيبلي وهي طريقة رد الحصيات إلى مكانها، ونادراً ما تطبق الجراحة وذلك لإغلاق القناة أو استئصالها.



٢) التهاب أذن وسطى حاد أو مزمن وخاصة الكولستريني منه وفيه تتآكل القنوات الهلالية بسبب التسوس. Cholesteatoma

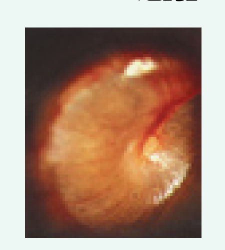
٣) التهاب الأذن الباطنية (التيه) Labyrinthitis وسببه التهاب فيروسي يتظاهر بالدوار الذي يستمر من ساعات إلى أيام إلى أسابيع وكذلك يشكو المريض من نقص في السمع ولهذا نعطي الكورتيزون للمحافظة على السمع.

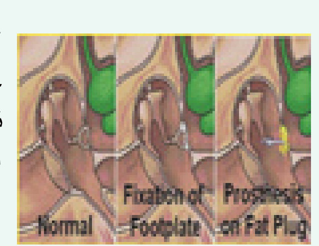
٤) التهاب العصب الدهليزي وفيه يستمر الدوار لمدة أيام ولا يصاحبه نقص في السمع ويعالج بمثبطات الدهليز للسيطرة على الدوار والقيء.

٥) الرضوض وأهمها كسور عظم الصخرة كما في حوادث الطرق.

وتشكل ربع كسور الجمجمة وأكثر من نصف كسور القاعدة وقد تسبب رجة تيهية مشتركة مع رجة دماغية.

٦) الإنسمام الدوائي في الأذن الداخلية كالستربتومايسين والجنتاميسين اللذان يسببان تسمماً في الدهليز والحلزون، والكينين والسليسات والكحول والتبغ وهي تؤذي الأذن كذلك.



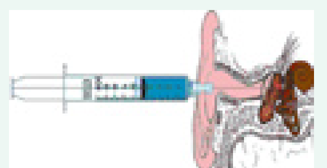


٧) الاستحالة الإسفنجية Otosclerosis تتصلب عظمة الركابة فيه ويكون الدوار موجوداً عند نصف المرضى، ويعالج جراحياً أو مشتقات الفلور أو بتركيب سماعة.

٨) ناسور اللمف المحيطي Perilymphatic fistula : وسببه تمزق في الأغشية للنافذة المدورة أو البيضوية، بسبب الغوص أو الطيران أو صدمات الرأس أو بعض الأمراض المعدية كالداء الإفرنجي (السفلس) أو جراحة الركابة، ويسبب الدوار العنيف بسبب خروج اللمف المحيطي في الأذن الداخلية إليالأذن الوسطى، وتعالج جراحياً بإغلاق النوافذ بدهون تثبت بمواد لاصقة .



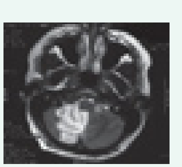
٩) مرض منيير Meniere's disease وفيه يرتفع ضغط الأذن، مسبباً الدوار الذي يستمر لساعات، مع خفة في السمع في التوترات المنخفضة، وطنين ولهذا تعطى المدرات لتخفيف ضغط الأذن، والتقليل من أكل الملح، وكذلك موسعات الأوعية، ومثبطات الدهليز.



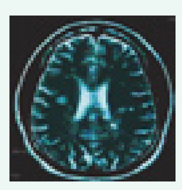
وفي بعض الحـالات تعطى حـقن الكورتيـزون (ديكسـامـيتـازون) أو الجنتاميسين داخل الأذن، وبعض الأحيان يعمد إلى الجراحة وذلك باستئصال التيه كله أو قص العصب الدهليزي .

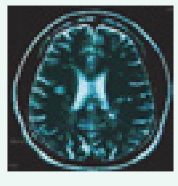
١٠) ورم العـصب الســمـعي Acoustic neuroma وهو من الأورام الحميدة ولكن مكانه خطير كما هي عمليته، ويتظاهر بنقص في السمع على التواترات العالية، وطنين , وعدم اتزان، واحياناً ضعف في حركات الوجه، ويصيب النساء أكثر.

كذلك نرى الدوار في حالات صدمات الرأس Head injury والعنق كما في حوادث المرور أو الرياضات العنيفة كالملاكمة مثلاً أو في حالات التشوهات الولادية للجهاز العصبي أو إصابات الدماغ مثل خراج الدماغ أو احتشاء المخ والمخيخ.

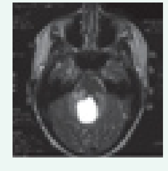


أو داء شاركو أو التصلب الجانبي المحيطي.

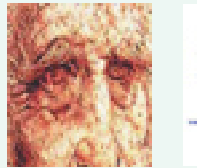


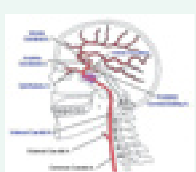


أو تصلب اللويحات.



أو الأورام الدماغية والتي تؤثر على مراكز التوازن والسمع والنظر.





وقسم كبير من الأشخاص المعانين من آفات وعائية كـتـصلب الشــرايين وقـد تقع الإصـابة في الجـهـاز الفقري القـاعدي أو داء المفاصل الفقرية وخاصة عند الكبار بالسن.



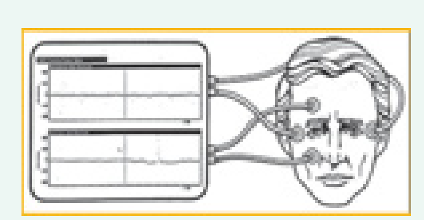
أو هبوط في الضغط الشرياني أو الغشي وكثير من الأسباب تكون قلبية بسبب تناول الأدوية لعلاج ارتفاع الضغط.



أو الأدوية المنومة مثلاً فيستمر عدم الإتزان لساعات وحسب نوع الدواء.

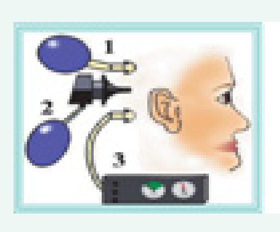
التشخيص:

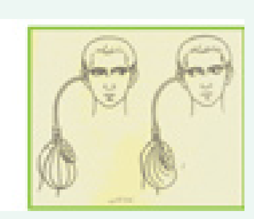




١) فحص الأذنين والعينين لمعرفة الرأرأة. Nystagmus وهي حركة العين في حالة الدوار ولها أنواع عديدة فمنها العضوية، والمحدثة بالحرارة , والدوران , والكهرباء , وتكون أفقية، وعمودية، ودائرية، ولها كذلك مخطط خاص يسمى تخطيط الرأرأة الكهربائي. Electronystagmography

٢) تخطيط السمع الكهربائي وبالشوكة الرنانة، وفحص الناسور Fistula test لإثبات أو نفي تآكل القنوات الهلالية مثلاً.





٣) اختبار رومبيرغ، وديكس هالبيك، وبابنسكي فيل، واختبار الدلالة، والذراعين الممتدتين، والفحص الحروري المزدوج Caloric test

٤) الفحص العصبي للدماغ وللأعصاب القحفية الإثني عشرة.

٥) قياس الضغط واقفاً ومستلقياً لمعرفة وجود هبوط ضغط انتصابي وهو شائع لدى الشباب Orthostatic hypotension. أو قياسه في الذراعين لأن وجود فرق بينهما دليل إصابة شريانية Subclavian steel syndrom

٦) تحاليل دموية تعداد وصيغة لنفي وجود فقر في الدم، أو مرض السكر الدموي، ومعايرة سرعة تثفل (ترسب) الدم ESR ومعايرة الدهون، والصوديوم والبوتاسيوم، وبعض التحاليل لأمراض معدية نادرة كالمرض الافرنجي أو السفلس (الزهري).

٧) تخطيط القلب الكهربائي لمعرفة إن كان لدى المريض عدم انتظام في دقات القلب أو أية أعراض قلبية أخرى.

٨) التصوير الشرياني الملون لتشخيص وعلاج التضيقات أو الانسداد فيها وكذلك تخطيط الدماغ.

٩) الأشعة العادية والمقطعية وأشعةالرنين المغناطيسي .MRI

العلاج:

يعالج الدوار حسب سببه، وتعطى مهدئات الدوخة ومضادات التقيء مثل مضادات الكولين (سكوبول آمين)، ومضادات الهستامين (درامامين)، والبنزوديازبين (ديازيبام)، والراحة التامة، وفي حالات عديدة تعطى الصادات، وفي مرض منيير خاصة تعطى المدرات البولية ويكون الطعام قليل الملح لتنزيل ضغط الأذن المرتفع , وفي بعض الحالات تحتاج إلى العلاج الجراحي وبعدها إلى التأهيل أو العلاج الطبيعي.

النصائح:

١) يجب الإنتباه لبعض الأعراض المصاحبة للدوار لأنها ربما تخفي أمور خطيرة مثل اضطرابات في النظر كالرؤيا المزدوجة أو عدم تساوي البؤبئين أوثقل اللسان أو تلعثم أو الخدر أو التنميل أو تغير الحالة العقلية أو الصداع وخاصة في قفا الرأس مصحوباً بقيء أو أية علامات سحائية أخرى فهذه أدلة على إصابة دماغية، كبداية الشلل النصفي مثلاً ويجب علاجها بسرعة وفي المستشفى.

٢) أما ظهور الدوار عند المرضى الذين يتعالجون بالأمينوغليكوزيدات وأدوية الدرن فذلك دليل سمية عالية للدواء ويتوجب إيقافه.

٣) ينصح المرضى وخاصة الكبار بالسن بالاستحمام جالسين لتجنب الدوار الذي يؤدي لسقوط المريض، مسبباً كسوراً يصعب علاجها أو نزيف دماغي غالباً ما يكون مميتاً.

٤) ينصح مرضى هبوط الضغط الإنتصابي بعدم الوقوف فجأة وإنما على مراحل، وزيادة الملح قليلاً في الطعام.

٥) إيقاف الأدوية المهدئة مثل المنومات والبيتدين والغول (الكحول) والتي تسبب دواراً مركزياً فهي تطرد الماء من الأذن لتحل محله.

٦) ينصح المرضى الذين يعانون من الدوار بالابتعاد عن ممارسة بعض الهوايات مثل الحمامات العامة كالساونا أو التي تحتاج إلى التركيز كالغطس مثلاً لأنها ربما تكون خطرة.



كيف تفعل كل شيء مع eBay



تأليف: غريغ هولدن

ترجمة: مركز التعريب والبرمجة بالاشتراك مع: McGraw-Hill/Osborne

تنقّل في أول موقع مزادات علنية في العالم كشخص محترف باستعمال هذا الدليل المفصّل الممتاز. تعلّم خفايا واسرار عملية التعامل مع المزادات العلنية واكتشف استراتيجيات لإيجاد معاملات هادئة من خلال الاتصال بالبائعين، واحم نفسك من الاحتيال، وطوّر استراتيجية المزايدة الصحيحة للحصول على نتائج جيدة. احصل على تلميحات من البائعين الخبراء Power Sellers و eBay - بما في ذلك مالكي الشركة المشهورة عالمياً - Venus Rising Limited لإجراء عمليات بيع ناجحة. فتلك الأصوات من المجتمع تزوّد نصائح قيمة عن كيفية فتح متجر خاص بك في eBay، وتقديم خدمة ممتازة للزبائن، والترويج لمزاداتك العلنية الحالية. سواء كنت مشترياً للمرة الأولى أو بائعاً ذكياً تسعى إلى تعزيز مبيعاتك. يمكنك إيجاد الأجوبة على كل أسئلتك المتعلقة بـ eBay داخل هذا المرجع الحديث والشامل والذي سيعلمك كيف:



– تشتري البنود الكبيرة الشأن من خلال المزادات العلنية القياسية والمباشرة.
– تزامن عملية التسوّق والمزايدة مع ساعة .eBay
- تحصل على استراتيجيات من الخبراء للفوز بالمزادات العلنية أو حتى بالبنود الأكثر طلباً.
– تستفيد من نظام التعليقات لتصنيف المشترين والبائعين.
– تجد البضاعة التي يمكنك إعادة بيعها لتحقيق بعض الأرباح.
– تحمي هويتك وتعلّم كيفية الابتعاد عن البائعين غير الشرفاء.
– تكتشف الفرص المخفية بما في ذلك العروض والترويجات الخاصة.
– تشارك في منتديات المناقشة على الخط وانضم إلى مجموعة في eBay أنشأها أحد الأعضاء.

استعمال الكمبيوتر والانترنت



"استعمال الكمبيوتر والانترنت" مع المهندس ذكي، مدخل مبسّط بنصوصه ومشوّق برسومه لتعليم استعمال الكمبيوتر والانترنت للمبتدئين بأسلوب مسلٍّ لا يشعر الطالب عبره أنه يتلقى دروساً أو تعليمات، بل سيشارك في تنفيذ مشاريع عمل مصغّرة يتشرّب من خلالها المادة العلمية، لترسخ بطريقة طبيعية في ذاكرته من خلال الممارسة التي هي الباب الأساسي لاكتساب المهارات العلمية.

إن هذا الأسلوب العلمي المبسط للتعليم هو الأفضل لتعليم الناشئة بناءً على توصيات خبراء التعليم في الولايات المتحدة والمجتمع الأوروبين ولقد تمّ اعتماده بعد دراسات معمقة ومستفيضة من لجان علمية وتربوية وتعليمية مشتركة.

الخطوة الأولى نحو شبكات الكمبيوتر



إن الشبكات والإنترنت تلمس حياتنا بطرق عديدة كل يوم. فبفضلها يتم وصل الكمبيوترات مع بعضها في المنزل، وبفضلها أيضاً نتجول في الشبكة بسرعات عالية من أجل تحرير وتبادل الملفات الموسيقية وأفلام الفيديو الرقمية. لقد انتشرت شبكات الكمبيوتر في كل مكان وأصبحت ضرورية جداً.

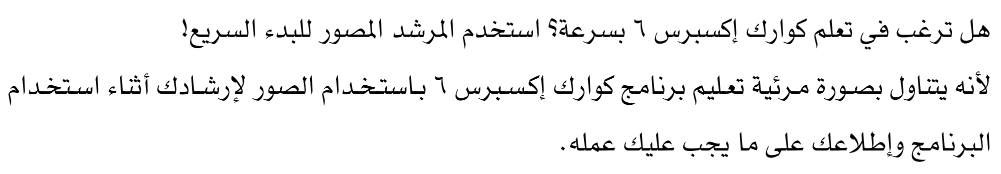
لا تحتاج إلى أي خبرة مسبقة!

يشرح كتاب الخطوة الأولى في شبكات الكمبيوتر مبادئ شبكات الكمبيوتر بلغة بسيطة يفهمها الجميع. ويقودك هذا الكتاب في جولة للتعرّف على التقنيات الأساسية المستخدمة في الشبكات والتي تؤمّن مرور المعلومات على الإنترنت.

كوارك إكسبرس لنظامي ويندوز وماكنتوش

kwark iksbrs lnthami windouz wmakntoush





هل ترغب في تعلم كوارك إكسبرس ٦ بسرعة؟ استخدم المرشد المصور للبدء السريع!

لأنه يتناول بصورة مرئية تعليم برنامج كوارك إكسبرس ٦ باستخدام الصور لإرشادك أثناء استخدام البرنامج وإطلاعك على ما يجب عليك عمله.



لأنه يعد بمثابة مرجع -تبحث عما تريد ثم تبدأ العمل مباشرة.

فقرات قصيرة-شروح مبسطة ومباشرة لما تحتاج معرفته.

التعرف على كزارك إكسبرس ٦ ومكوناته وتفهم أساسيات التشغيل.

تعلم أساسيات التعامل مع النصوص والطبقات والكائنات.

كما يمكنك استخدام الجداول والتنسيقات وأوراق النمط والألوان وتخطيطات الويب .

برامج ألعاب لحاسبات MSX

bramj a'la'ab lhasbat MSX



تعمل البرامج التي يتضمنها هذا الكتاب على أي جهاز كمبيوتر MSX والعديد منها يستغل الطاقات التلوينية والفنية والتي توفرها لغة MSX بيسك لإضافة جو من التشويق والواقعية إلى الألعاب. إنها نوع من ألعاب التسلية والفكر والتحدي والحظ. وقد استعملت في هذه البرامج معظم المؤثرات التي يوفرها جهاز MSX لإظهار مدى فاعليته وسرعته.

الإسلام طبيب أمراض العصر

alislam tbib a'mradh ala'sr



تأليف: سامي أحمد الموصلي

قد يستغرب القارئ عنوان هذا الكتاب ويتساءل: ما علاقة الدين الإسلامي في علاج أمراض العصر، وهي أكثر من أن تحصى؟ ولكن الاستغراب سيزول مع التقدم في قراءة الكتاب.

وقد يظن القارئ أن المقصود بالطب الإسلامي العلاج الروحي، أو الإيحائي لا غير، ولكنه في هذا الكتاب سيجد التأصيل الفيسيولوجي للطب الإسلامي، مع مقارنات بأحدث العلاجات المعاصرة.

ومن المواضيع الكثيرة التي عالجها الكتاب: الصلاة والعلاجات الطبية المعاصرة- علاج أمراض العصر بالصوم- العلاج الإيحائي الإيماني في ترتيل القرآن الكريم- العلاج الموسيقي للقرآن الكريم- الذكر الديني...

إنه بحث جديد يفتح آفاق القارئ على أمور قلما ينتبه إليها باحث، ولم تنشر سابقاً في كتاب.

أعلام ومفكرون

لمحات عن مشاهير العلماء والمفكرين في عصور الإسلام الذهبية

a'a'lam wmfkroun

lmhat a'n mshahir ala'lma'a walmfkrin fi a'sour alislam althhbiah

تأليف: حكيم محمد سعيد

هناك إقرار بأن الشخصيات الإسلامية العلمية والفكرية المتميزة التي ظهرت في العصر الإسلامي والتي ظهرت صورها في هذا الكتاب، تعدّ من أبرز من ظهر في تاريخ العلم والفكر العلمي. فلقد كانوا بالفعل لغويين وفلاسفة بقدر ما كانوا كيميائيين وفيزيائيين. وأهم من هذا كله أنهم شعروا أن من واجبهم الديني اكتساب المعرفة ثم إعادة إنتاجه للمجتمع والأمة بأسرها. عن هؤلاء المفكرون يتحدث "حكيم محمد سعيد" في هذا الكتاب مقدماً معلومات قيمة عن سير حياتهم وذلك ليبرز للقارئ نواحي الاهتمام المتعددة لكل من هؤلاء العلماء دون استثناء. واللافت في هذا الكتاب أنه قد جاء بالنصين العربي والإنجليزي.





التوصيل مجاناً

ترخيص صناعي رقم ٢٧/١٠٢/ص

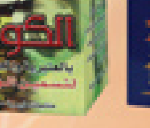
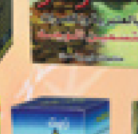
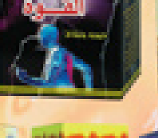


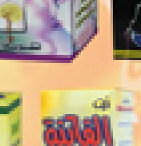

مصنع روائع الطبيعة

لإنتاج وتصنيع الزيوت والعطور و مستحضرات التجميل

المنطقة الغربية : ٠٥٠٥٤٦٢٩٣٢ المنطقة الوسطى : ٠٥٠٠٠٥٣٧٠٧ المنطقة الجنوبية: ٠٥٠٠٠٥٣٧٠١ المنطقة الشرقية: ٠٥٠٣٠٧٤٧٥٩ مبيعات الجملة: ٠٥٠٥٢٦٨٩٦٧















نضمن إرجاع المنتج
في حالة عدم رضاكم

عروض خاصة للمشاغل
و الأسواق النسائية

الوكلاء الموزعون

منطقة الرياض:

النسيم
عطارة العجب العجاب (أسواق حجاب) ت: ٠٥٠٥٨٨٨٠٠٢
عطار الرياض (أسواق حجاب) ت: ٢٣٠٢٦١١
عطار البحرين (أسواق حجاب) ت: ٢٣١٦٨٨٠
عطار الأمانة (أسواق حجاب) ت: ٢٣٤٣٦٩٨
م. بحر الجمان (أسواق حجاب) ت: ٠٥٠٠٧٩٤٠٠٤

النظيم
عطار القصيم - سلطانة
عطار تحرير الكويت - ت: ٠٥٠٤٢٤٣٤٩٢
عطار سليمان - سلطانة
معرض عبدالله - سلطانة

الروضة
العودة للعطارة - ت: ٠٥٠٧٨٩١٢٣
عطارة الغامدي - ت: ٤٣٦٨٣٩١
عطار الكريديس - ت: ٤٢٢٧٨٦٦
عطار الجزيرة
عطار صحراء الجزيرة - ت: ٤٣٣٧٩٢١
عطار الصعيبي - ت: ٤٣٩٨٠٩٨
معرض أبو نوار
واحة العطارة - الدائري الشرقي ت: ٤٩٤٧٦٤٢

الخرج
عطارة الجهيم (أسواق العقارية)
عطارة الخير - ت: ٠١-٥٤٩٠٨٣٧
م. عطورات وكماليات العرائس - ت: ٠١-٥٤٨٣٣٣٤
معرض مذهله - ت: ٠٥٠٩٤٦٤٩٧٥
عطار بن النفيس
عطار الشارقة
عطار الجنادرية
عطار الشفا

حي الشفا
عطارة الشمه
عطار الكريديس - أسواق العودة
عطارة ومحامص عمر عبدالعزيز التركي - أسواق العودة

الديرة
عطار البركة - ت: ٤١٤١١٦٤
عطار البادية - ت: ٤١١٨٦٤٥
عطارة نجد - ت: ٤١١٩٥١٩
عطارة باوزير - ت: ٤١١٣٧٦٣

الدخل المحدود
محامص وعطارة عبدالعزيز - ش حمزة
ركن الهمام - أسواق نجد الدولية ت: ٤٤٦٨٨٤٢
محامص بشير العبدالله - ت: ٢٠٤٠٠٦٠

المزاحمية
معرض الرحاب - ت: ٠١-٥٢٣٢٠٧٦

الدوادمي
الخريجي - ت: ٠١-٦٤٢٢٠٠٤
صيدلية معاذ - ت: ٠١-٦٤٢٠٦٣٢

ساجر
محامص الصيدلي - ت: ٠١-٦٣٢١٩٧٧
محامص ومطاحن الخيال - ت: ٠١-٦٣٢١٤٦٤

عفيف
عطارة الروض - ت: ٠١-٧٢٤٣٤٥٢
عطارة المنصور - ت: ٠١-٧٢٤٢٠٣١٥
عطارة الراجح(١) - ت: ٠١-٧٢٢٢٥٦٦
عطارة الراجح(٢) - ت: ٠١-٧٢٢٢١٨١

منطقة مكة المكرمة
نجد للعطارة - ت: ٠٢-٥٧٩٨٨٥٢

جدة
م. باناظع للعطور - ت: ٠٢-٦٣٦٧٧٢٢
م. ركن الجزيرة - ت: ٠٢-٦٣٢٠٠٤٩٧
م. نصف القمر - ت: ٠٢-٦٣٢٠٠٤١٤
عطارة الجنوب - ت: ٠٢-٦٣٥٩٦٨٤

الطائف
م. البعداني :
الفرع الأول - ت: ٠٢-٧٤٠٢٤٤٤
الفرع الثاني - ت: ٠٢-٧٣٦٤٦١٥
م. النواة - ت: ٠٢-٧٣٣٦٧٧٧
م. علي ناجي العطار - ت: ٠٢-٧٤٢٢٢٠٢
عطارة الشامي
عطارة الأمل

المنطقة الشرقية
دنيا الأعشاب - الدمام ت: ٠٣-٨٢٠٢٩٥١
المرواني - الدمام ت: ٠٣-٨١٧٨٦٦٩
مركز القصير للعطارة ت: ٠٣-٦٦٨١٢٦٧
شركة جليد - الدمام ت: ٠٣-٨٣٣٤١٤٨
مركز القصيم للعطارة - راس تنورة ت: ٠٣-٦٦٨١٢٦٧
مركز العسل والعود - ت: ٠٣-٦٦٧٧٥٤٢
الخليفي للعطارة والعطور - الاحساء ت: ٠٣-٥٨٧٢٤٦٨
م. مجرة الكواكب - الدمام ت: ٠٣-٨٨٩٥٦١٥
ركن المشغولات للعطارة الشعبية - ت: ٠٣-٨١٦٨٠٦٣
عطارة مكة - حفر الباطن ت: ٠٣-٧٢٢٦١٠٧
عطارة المدينة - حفر الباطن ت: ٠٥٠٥٩١٢٠٦٢
عطارة الوادي الأخضر - المحمدية ت: ٠٣-٧٢٢٢٥٢١
محمصة وعطارة العجمي - الثقبة ت: ٠٣-٨٩٨٣٠٤٧
عطارة الإمارات - الخفجي ت: ٠٣-٧٦٧٠٩٦٨
عطارة الخليج - حفر الباطن ت: ٠٣-٧٢٢٢٧٢٦

عطارة القصيم(١) - حفر الباطن ت: ٠٣-٧٢١٢١٨١
عطارة القصيم(٢) - حفر الباطن ت: ٠٣-٧٢٢٥٢١١
عطارة النسيم - حفر الباطن ت: ٠٣-٧٢٢٠٣٠٠

منطقة القصيم

عنيزة
محلات رزاز - ت: ٠٦-٣٦٥٢٣٧٠
الرشيدي للعطارة - ت: ٠٦-٣٦٣٤٠٦٨
عطارة الرسيني - ت: ٠٦-٣٦٢٤٤٠٤

الرس
واحة للعطارة - ت: ٠٦-٣٣٣٩٠٧٤
علية للعطارة والمكسرات - ت: ٠٦-٣٣٣٦٧٠١
الخزامى للعطارة - ت: ٠٦-٣٣٨١٩٢٦

المذنب
عطارة القصيم - ت: ٠٦-٣٤٣٠٠٦٣

المنطقة الشمالية :

عرعر
مركز وعطارة الجزيرة - ت: ٠٤-٦٦٢٢٢٠٤
مركز حائل - ت: ٠٤-٦٦٢١٠٤٢
أبو القاسم للعطارة - ت: ٠٤-٦٦٢٤٥٤٧

تبوك
محلات الرواني - ت: ٠٤-٤٢٤٧٦٦٩
محامص سالمي - ت: ٠٤-٤٢٤٢٥٢٨

المنطقة الجنوبية

أبها :
م. حسن الشماسي التجارية - الإحساء ت: ٠٣-٥٨٧٣٦٦٦
صيدلية العطاء الحديثة - ت: ٠٧-٢٣٦٠٨٨٨
صيدلية النمص - ت: ٠٧-٢٢٧٥٥٢٢
البركة للعطارة - ت: ٠٧-٢٢٢٨٠٨٢٦
الأحمري للعود - ت: ٠٥٠٥٧٥٢٢٨٨
بيت الحلويات - البدائع - ت: ٠٦-٣٣٣٠٥٦٠
مجموعة صيدليات بسمة الشفاء - ت: ٠٧-٢٢٧٢٢٢٤
صيدلية انس - ت: ٠٧-٢٢٤٣٣٠٥

خميس مشيط
الجبراني للعطارة (محجوب فاروق) - ت: ٠٧-٢٢٥٣٧٠
معرض روان (سوق الخليفة) - ت: ٠٥٠٣٦٥٣٧٦
مطاحن البادية - ت: ٠٥٠٣٦٥٣٧٦٤
مجموعة صيدليات الخميس الدولية - ت: ٠٧-٢٢٥١٢٠٢
مجموعة الخميس الدولية - ت: ٠٧-٢٢١٢٢٢٨
صيدلية سديم طريق العطار القديم
درعة وسط البلد
معرض كوثار - ت: ٠٧-٢٢٢١٢٦٩
نسمة رياحين - ت: ٠٥٠٧٤٤٨٥٠٢

الواديين
مركز السباع للتسويق - ت: ٠٥٠٠٩٥٨٧٧٦

جازان
صيدلية بسمة الشفا

الأصالة للعود والعطورات
بيت العود - ت: ٠٥٠٧٢٢٢٤٩٦
بيت العود - ت: ٠٧-٢٢٢٦٣٩٠٦
مملكة العود والعطورات

صبيا
م. صيدليات ناصر ضيف - ت: ٠٧-٣٣٢٤٦٢٥

صامطة
بيت العود والعنبر - ت: ٠٥٠٧٢٣٦٧٩٢
شهد للعود والعنبر - ت: ٠٥٠٩٥٤٨٦٨٦

أبو عريش
صيدلية شهد الشفاء
مركز دبي - ت: ٠٧-٣٣٥٣٠٠٦
مركز الحريبي

نجران
صيدلية البركة - الشارع العام

محايل
مطاحن جبل السراج - ت: ٠٥٠٦٤٨٥٩٢٠
مطاحن جبال السروات - ت: ٠٥٠٣٧٣٨٧٨٩
معارض السلال - ت: ٠٥٠٨٣٦٤٥٩٤
الريس للعطور - ت: ٠٧-٢٨٥٥٣٣٣

سبت العلايا
عطارة بن صمومان - ت: ٠٧-٦٣٠٤١٨٩

بيشة
عطارة بن صمومان - ت: ٠٧-٦٢٢٤٦٧٣
عطارة آل عبدالرحيم - ت: ٠٧-٦٢٢٧٧٤١

المندق
محمصة الهدى - ت: ٠٥٠٤٢٩٠٦٤٨
محامص طيبة - وسط البلد
محامص الشفاء - ت: ٠٥٠٢٨٩٣٦١٥

وادي الدواسر
عطارة الوادي (النويعمة) - ت: ٠٥٠٣٤٦٦٨٥
بن حمد (النويعمة) - ت: ٠٥٠٩٢٩٣٦٩
عطارة الوادي - ت: ٠١-٧٨٦١٩٩٨

رنية
عطارة رنية الحديثة - ت: ٠٥٠٣٧٠٣٢٥٤

التثليث
فرسان الجنوب - ت: ٠٥٠٩٥٢٧٦٠٦٤

عناية
من الطبيعة
للشعر والبشرة
منتجات محلية
بجودة عالمية
طبيعية ١٠٠٪

مطلوب وكلاء
لجميع دول الخليج

المركز الرئيسي

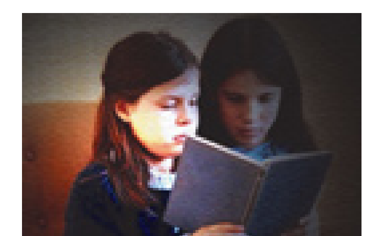
المملكة العربية السعودية / الرياض / أسواق المعيقلية التجاري برج (ب) محل رقم ٢٠٣٦

هاتف : ٤١١٦٦٤٦ / ٤١١٧٧٢٢ - فاكس: ٤١١٧٧٢٢ E-mail: rawee_ksa@hotmail.com



القـراءة

الكاتبة : وداد عبدالسلام
الدولة : الكويت



إن نسبة كبيرة مما نتعلمه في حياتنا يكون مصدره القراءة والاطلاع,مهما كانت القراءة هذه سواء من الكتب والمطبوعات أو من الانترنت، ومن هنا يكمن احتياجنا الدائم إلى القراءة الواعية التي يمكنها أن تحقق لنا المتعة الفكرية المنشودة وتوسع من مداركنا وثقافتنا وبسبب أهمية القراءة وجد لها مفاهيم وتعريفات عديدة حيث وصفت تارة بأنها عملية شخصية ديناميكية تختلف من شخص لآخر باختلاف معارفه ومشاعره وآرائه، ووصفت تارة أخرى بأنها عملية تفكير حيث تتم عملية القراءة لفهم واستيعاب نقاط محددة تخدم أهدافا حددها القارئ، وكذلك قيل عن القراءة بأنها فن لا يمكن الوصول به إلى الكمال ولكن بالتدريب والمتابعة يمكن أن نرقى بأسلوبنا في القراءة ونحسنه لنستفيد منها اكبر قدر ممكن وقد قُسِّمت القراءة إلى سبع مراحل مختلفة هي:

١-التمثل ورؤية البيانات بصريا
٢-التعرف وهي عبارة عن تعرف الحروف والكلمات
٣-الفهم حيث يتم ربط المفردات بالمعنى الكلي للنص
٤-الاستيعاب وهي عملية ربط المعلومات الجديدة بمعلوماتنا القديمة
٥-الاستبقاء وهي عملية تخرين المعلومات في الذاكرة
٦-الاستدعاء وهي استرجاع تلك المعلومات وتذكرها عند الحاجة لها في المواقف التي تصادفنا
٧- التطبيق وهو استخدام المعارف والخبرات المكتسبة في حياتنا وتطبيقها حسب المواقف التي نعيشها.

والقراءة يمكنها أن تكون لأهداف متعددة فنحن نقرا للتسلية والمتعة ،وأحيانا للبحث والاطلاع، أو للدراسة وإيجاد الاجابات عن بعض الاستفسارات ولذلك كانت للقراءة أنواع مختلفة كي تخدم جميع الأهداف، ومن أنواع القارئة:

١- القراءة السريعة حيث يستخدم هذا النوع من القراءة إذا ما كان الموضوع لا يتطلب التركيز ولكن كل المطلوب هو معرفة المعنى العام والإجمالي له
٢- القراءة الفاعلة هي القراءة التي توازن بين السرعة والفهم والاستيعاب ومدى تحقيق الغاية والأهداف المنشودة
٣- القراءة الانتقائية نظرا لكمية المعلومات الكبيرة وحجم المعرفة الذي اخذ بالتزايد نحن بحاجة إلى انتقاء المواضيع والكتب التي سوف نقراها وكان هذا النوع من القراءة لتحديد هذه الكتب أو المواضيع دون أن نضيع في بحر المعرفة وتختلط علينا الأمور والملخصات والمقدمات تساعد على هذا النوع من القراءة
٤- القراءة الناقدة قراءة يقوم بها القارئ لتقويم المادة المقروءة من حيث المحتوى ونوع الأسلوب المتبع
٥- القراءة الاستطلاعية قراءة تهيئ الدارس أو القارئة إلى تحديد أهدافه من القراءة ومعرفة جميع جوانب المادة
٦- القراءة التصفحية العابرة قراءة للحصول على المعنى الإجمالي للنص عن طريق قراءة العناوين الرئيسة وقراءة بعض الفقرات للتعرف على الكتاب وأسلوب كاتبه
٧- القراءة التفحصية السابرة وهي نوع يستخدم لانتقاء واختيار معلومات محددة من النص دون غيرها وهي تتميز بالصعوبة حيث أن الأفكار قد تتداخل وتحيد عن المطلوب فيتوجب على القارئ أن يكون حريصا على الموضوع المراد دون الدخول في تفاصيل
٨- القراءة الدراسية تمر بجميع مراحل القراءة السابقة لذلك كانت القراءة وسيلة وليست غاية بحد ذاتها فهي وسيلة وأداة للتعلم والبحث وتنمية المعارف والخبرات ونهل المعرفة والحكمة

المصدر: تلخيص من مادة GR101 التي تدرس في الجامعة العربية المفتوحة



مشاعرنا ... وعواطفنا

الكاتب: بندر الرشيد
الدولة: السعودية

الأنسان العاقل ..(والسوى) هو الذى يعرف كيف يوزع رصيد عواطفة ومشاعرة على مختلف المواقف التى تواجهة فى حياتة الخاصة أو العامة ..العاطفة لم تعتبر يوماً عيباً اجتماعياً أو سلوكا غير مقبول بل هى شعور رائع ونبيل .وأكاد اجزم بأن غالبيتنا مصابون بهذا (الداء) النبيل الذى يعتبر من صفاتنا تلاحقنا فى كل شؤون حياتنا .الأنسان العاطفى دائما ما يكون صاحب نخوة وشهماً يتأ ثر بما حولة من مواقف واحداث مما يدفعة للمشاركة فيها ..والعاطفة النبيلة المطلوبة هى تلك الممارسات التى تتم بعد المرور على فلتر (العقل)والعاطفة غير المرغوبة هى أن نتصرف دون أن نفكر وننفذ دون أن نخطط ونلقى اللوم على الأخرين دون أن نتحرى

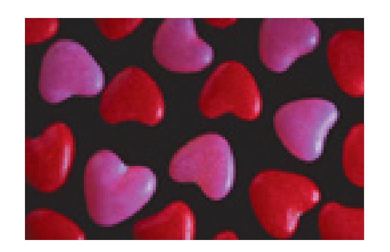
أو نعرف السبب ....العاطفة السلبية هى أن يجعل المرء اعصابة ونفسيتة خاضعة لظروف العرض والطلب فى سوق العلاقات الاجتماعية الواسع .فيحكم على كل شىء بسرعة وتهور لمجرد خلاف فى الرأى ..إن الاحتفاظ بالعواطف والمشاعر للمواقف التى يجب ان تستخدم فيها أمر مطلوب بشكل متوازن بلا افراط ولا تفريط ..من حق كل أنسان أن يبنى قصورأفى الفضاء ...بشرط أن يضع لها أساس فى الأرض .

صفاء القلوب

مجموعة انسان
السعودية

عندما نغضب على انسان نجدنا بعيدين كل البعد عن انصاف هذا الشخص بل نجدنا ايضا بعيدين عن الحقيقة انه الغضب ولكن عندما تهدأ النفوس ويبدأ الغضب يزول نجد انفسنا قد اخطأنا خطأ لا يغتفر في شخص احببناه او حتى صديق افتقدناه او حتى في شخص لا نعرفه ونجهله انه الغضب نسأل الله ان يجنبنا الغضب .

عندما نختلف في الاراء مع انسان نجدنا متعصبين لرأينا قد لا نخطئ ولكن لا ننصف هذا الشخص بالقول الصحيح او حتى نكابر ونتعالى في مجال اثبات ان ما قلناه هو الصحيح ولاصحيح الا ما نقوله ولكن بعد فترة وبعد تمعن نجدنا كنا ندافع عن شئ خاطئ او كلام غير مبرر انها المكابرة وحب الظهور.



عندما نحب نجد اننا نحب بجنون قد لا يوصف ونتقرب الى الشخص بكل ما اوتينا لكي يرضى الحبيب وعندما يخبرنا بأنه لا يحبنا نجد انفسنا نكرهه وبشدة ونلصق مانكره من افعال واقوال به لماذا لانه لا يحبنا قد لا يكرهنا ولكن لا يحبنا . انه الحب .

متى نتعلم او نعلم ان لكل شئ مقدار معين عندما نغضب نتمالك انفسنا عندما نختلف لا نحقر من اراء الاخرين عندما نحب نحب بعقل وتدبر وعندما نكره لا نكره الا الشخص السقيم الذي لا يعرف الله ولا يخاف الله .

متى نتعلم ان نصفي قلوبنا من الحقد والكره والبغضاء متى نتعلم ان الاختلاف لا يولد الحقد والكره متى نتعلم ان الحب شئ جميل ولكن بحدود .

اخواني واخواتي فلنتعلم ان نصفي قلوبنا وان صفاء القلوب يساعد على حياة سعيدة مليئة بالحب والاخاء





مبدأ للتغيير الإيجابي

الكاتب: لؤي آل عباس
الدولة: السعودية

موقفك الفكري هو التحدي المستمر الذي تواجهه طوال الوقت. فهو معركة داخلية إما أن تُعرِّف فيها نفسك بنفسك وإما أن تُعَرَّف بما يتناسب والحدث الخارجي.

إن أول خطوة للمواجهة هي الوعي بما تفكر فيه. فالشيء الذي لا تكون واعيا له لا يمكنك فعل شيء حياله.

حياتك هي ما تفكر فيه باستمرار. فجودة اللحظة التي تعيشها الآن تعتمد على جودة التفكير في تلك اللحظة. وجودة التفكير تأتي من المخزون الوفير الموجود في عقلك. بتعبير آخر، حينما تكون واسع الحيلة تتمكن من أن تضاعف فرصتك في الاستفادة مما يحدث لك لتجعله يعمل لصالحك.

إليك ٢١ مفهوم يساعدك على أن تفكر بشكل أفضل وبالتالي تحيى حياة أفضل.

١- لا يوجد فشل بل نتائج ودروس وخبرات.

٢- الحقيقة التي لا تتغير هي أن كل شيء يتغير.

٣- أنت لا ترى الأشياء كما هي، بل تراها كما أنت.

٤- أنت دائما تختار، ويمكنك أن تختار أن تغير من حياتك الآن.

٥- كن مرنا، فالأكثر مرونة أوفر اختيارا.

٦- ما لا يهمك (ما ليس له قيمة بالنسبة لك) لا يزعجك.

٧- ركز على ما يمكنك تغييره، واقبل ما لا يمكنك تغييره.

٨- تفكيرك ليس هو الواقع بل واقعك أنت.

٩- من أجل تواصل أكثر فاعلية مع الآخرين تذكر أن ردة الفعل هي الاستجابة الفعلية لتواصلك وبناءا عليها غير أسلوب تواصلك.

١٠- الطريقة التي تحيا بها أنت اليوم هي انعكاس لاستراتيجيات تفكيرك. إذا غيرت هذه الاستراتيجيات فانك تغير حياتك.

١١- إذا أردت ألا تفكر في شيء ما ففكر في شيء آخر. فإذا أردت ألا تفكر في أسد، مثلا، ففكر في أي شيء آخر كالقط مثلا عدا الأسد.

١٢- نبرة صوتك تؤثر على حالتك الذهنية والنفسية، فتأكد من أن نوعية النبرة التي تستخدمها تعطيك الحالة الذهنية والنفسية التي تريد.

١٣- أسرع طريقة لتغيير حالتك النفسية هي تغيير حالتك الجسمانية.

١٤- الاهتمام بالآخرين يبدأ بالاهتمام بالنفس.

١٥- موقفك الفكري يحدد ما إذا كنت ستستفيد من الفرص المتاحة أم لا.

١٦- كن متفائلا فذلك يهيء عقلك للاستفادة والتعلم من كل ما يحدث لك.

١٧- لا تحمل أي شيء يحدث لك على محمل شخصي.

١٨- ليس ما تقرأ هو الذي سيغيرك بل ما تفعله حيال ما تقرأ.

١٩- إذا أردت أن تصبح إنسانا أفضل فلا بد لك من أن تفكر بشكل أفضل.

٢٠- اسأل نفسك دائما "هل فلسفة/ استراتيجية تفكيري الحالية تعطيني النتائج التي أريد؟". بعبارة أخرى، قيم تفكيرك دائما.

٢١- كن مهتما بـ "كيف تعمل الأشياء" أكثر من "لماذا تعمل الأشياء؟".



قمة الأرستقراطية والبرستيج

الكاتب: العرجاني
الدولة: السعودية

هناك بالأمس القريب
كانت حضارتنا تقدس كبارنا
شايب..!
كلمة لها وقارها
ترمز للحكمة والاحترام
فهي مشتقة من الشيب
الذي تفاخرا به أحد الشعراء:
عيرتني بالشيب وهو وقار
ويا ليتها عيرتني بما هو عار
"للشايب" قدره في كل مكان
في مجلس في دائرة
في طريق في طائرة
كنا نتفاخر بأن الغرب
مع أننا لم نعش حياتهم
وربما لم نخالطها بتفاصيلها
يتخلون عن كبارهم
ويغادرونهم وحيدون
مثل عريق من حضارتنا العريقة:
"لا تضحك إلا في مصلي أو صائم"
كناية عن أنك ستبتلى بما بلي به
من تتندر عليهم
وقد بلينا بل ابتلينا
فالشايب
أصبح هامشا أو أولد فاشن
كما يدعي صاحبنا القادم
من الغرب
يتذمرون من حديثه
يستثقلون خطواته
يتهربون من مجالسته
فهذا ما تقتضيه حضارتنا
العصرية السريعة
التي لا يتفق رتمها
وإيقاعها السريع
مع خطوات "شايب"
متثاقلة بطيئة..!

وحتى لو حاولت
أن تهرب من واقعهم
وتبقى متحضرا مثاليا
تتقيد بسلوك وأخلاقيات
ثقافتك العربية الأصيلة
ستفاجيء بأن الحضارة هنا
حضارة الغرب التي سادت
ويجب عليك لبس رداءها
تخرج للشارع فتفاجيء
بحرف "الإم" الأصفر مرتفعا
يتحدى مآذننا
ماكدونالدز
بريق آخر من الزيف
نظن بأنه سينقلنا للأعالي
نظن تناول مايقدمه
من وجبات فاسدة القيمة
هو نوع من عصرية الحضارة
وتوسع الوعي الثقافي

❖ ❖ ❖

في فرنسا:
يعرف الفرنسيون بأنهم من أكثر الشعوب تعصبا
وحفاظا على ثقافتهم ونبذ كل دخيل
حيث يعتزون بلغتهم ولايخاطبون السياح إلا بها
خصوصا كبار السن منهم حيث تجد صعوبة
في تقبلهم للحديث معك باللغة الإنجليزية
في ألمانيا:
كان مجموعة من الشباب الألماني يسيرون
في شارع حيوي يغنون أغنية أجنبية
بكلماتها الأجنبية
قد يكون أمرا عاديا في عالمنا الثالث
لكن في ألمانيا تم عقد إجتماع طاريء
لأكبر مجلس إستشاري في البلاد
لمناقشة هذه الظاهرة ومعالجتها سريعا
حيث اعتبروها خطرا قادما يهدد لغتهم وثقافتهم





أشهر مواقع الأبحاث والدراسات



دار الدراسات والأبحاث

http://www.arablaw.org

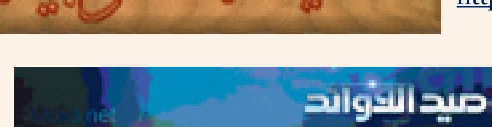


مركز الدراسات الإستراتيجية والمستقبلية

http://www.csfsku.com/arabic

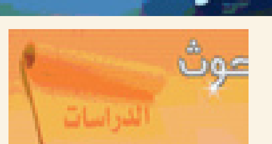
مركز الأستراتيجية للأبحاث

http://www.t1t.net



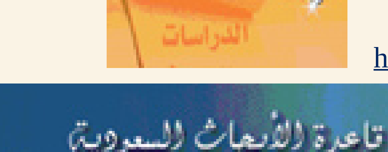
دليل البحوث الإسلامية

http://www.khayma.com



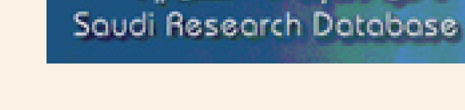
مكتبة صيد الفوائد

http://www.saaid.net



المنشاوي للدراسات والبحوث

http://www.minshawi.com



قاعدة الأبحاث السعودية

http://www.srdb.org



مركز باحث للدراسات

http://www.bahethcenter.org



مركز عرب للدراسات الأستراتيجية

http://www.arabss.com

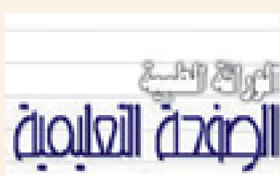


مركز الدراسات النفسية والجسدية

http://www.filnafs.com

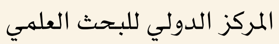
المركز العربي للدراسات المستقبلية

http://www.mostakbaliat.com



بحوث في مجال الوراثة

http://www.werathah.com





المركز الدولي للبحث العلمي

http://www.cirs-tm.org



شبكة العلوم العربية

http://olom.info/mgz/modules/news

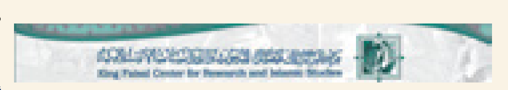
مركز عمان للدراسات

http://www.oman.org



معهد الكويت للأبحاث العلمية

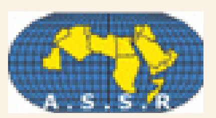
http://www.kisr.edu.kw/home.asp



مركز الملك فيصل للبحوث والدراسات الإسلامية

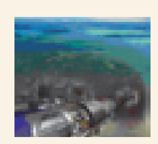
http://www.kfcris.com





معهد البحوث العربي للعلوم الإجتماعية

http://www.assr.org



المنظمة الأوربية للأبحاث

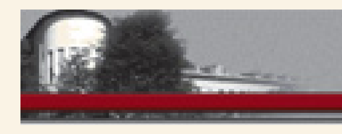
http://user.web.cern.ch/Public





مركز الدراسات الإستراتيجية والعالمية

http://www.csis.org



معهد ستوكهولم العالمي للأبحاث

http://www.sipri.se



الأكاديمية الإسلامية للعلوم

http://www.ias-worldwide.org

شبكة الدراسات الإسلامية

http://www.studies.idsc.gov



عبدالحق اشرف غازي
صاحب ومدير
المكتبة الالكترونية المجانية
http://www.fiseb.com

نستطلع الشبكة الإلكترونية ونبحث عن ما هو جديد ومفيد، فنجد موقع المكتبة الإلكترونية بتميزه ومحتواه الثري بالفوائد فيشدنا الإهتمام إلى أن نتعرف أكثر على القائمين على هذا الموقع وبعض التفاصيل من خلال هذا الحوار، عفوا من معنا ؟

مجلة الإيميل says:

حياكم الله ونحن سعداء بهذه الفرصه التي نرجوا ان تسمحول لنا بمحاولة التعرف عليكم اكثر وعلى ماذا يجري خلف شاشة موقع المكتبة الإلكترونية المجانية

L'oeil du tigre says:

ونحن سعداء اكثر لاتاحتكم لنا الفرصة لنقدم لكم نبذة ولو بسيطة عن المكتبة الالكترونية المجانية لتعم الفائدة

مجلة الإيميل says:

أول مكتبة إلكترونية مجانية، حدثنا عن هذه المكتبة عندما كانت فكرة وأصبحت على ما هي علية الآن، وهل ظهر الموقع نتيجة هواية شخصية، أم أنه ظهر ضمن خطة مسبقة وهل هناك أهداف أخرى غير أن تكون مجرد مكتبة إلكترونية مجانية ؟

L'oeil du tigre says:

في البداية لم تكن فكرة المكتبة كما ترونها الآن وبهذا الشكل. بل كانت عبارة عن روابط مرئية لعدد قليل من الكتب الاسلامية فقط . ولم تكن هناك خطط مستقبلية ومحددة عندانشاء المكتبة . بل مجرد وضع روابط تحميل الكتب وذلك تسهيلا للزوار وللحصول على الكتب الالكترونية بأفضل الطرق وبدون اي تكلفة مادية. واهداف المكتبة هي تقديم الخدمات التي تفيدالباحثين عن العلم والمعرفة على شكل كتب الكترونية – مقالات – ابحاث – احصائيات الخ وبدون مقابل.

مجلة الإيميل says:

بكل صراحة، ماهو الدافع الحقيقي خلف ظهور المكتبة الإلكترونية ؟

L'oeil du tigre says:

الدافع الحقيقي والرئيسي هو خدمة المستخدم العربي وانشاء اكبرمكتبة الكترونية عربية وغيرعربية مجانية لتسهيل الوصول إلى جميع انواع الكتب الالكترونية وهناك دافع مادي وهذا الدافع النية منه تطويرالمكتبة ليس أكثر .

مجلة الإيميل says:

من يقف معك في إدارة هذا الموقع ومحاولة تحصيل الكتب ؟ وماهو الدور الذي يقوم به كل شخص ؟ وكيف توفقون بين إدارة هذا الموقع.
وأعمالكم الحياتية الأخرى ؟




L'oeil du tigre says:

مديرالمكتبة هو من يقوم بأكثراعمال الموقع بالإضافة إلى المشرف العام الذي يديرالدعاية والإعلان وكذلك التنسيق بين المكتبة ومكتبات او مواقع اخرى وهناك مشرفين على المنتدى وقسم المقالات والأرشيف ودليل المواقع العلمية ومكتبة البرامج , وكل مشرف يحدد الوقت والمدة اللازمة لتطويرالقسم الخاص به ليتم التنسيق بين الكل.

مجلة الإيميل says:

هل ظهور الكتب الإلكترونية مؤشر لبداية إنتهاء القراءة التقليدية وإن كنتم من مؤيدي قراءة الكتب كيف توفقون بين القراءة الإلكترونية والقراءة التقليدية ؟ وماهي رسالتكم لمن بدأو يهملون القراءة بشكل عام ؟

L'oeil du tigre says:

اظن ذلك لأن اكثرزوار المكتبة يقومون بتحميل الكتب الالكترونية على اجهزتهم ثم يقومون بطباعتها وقراءتها ككتاب ورقي والقليل منهم يقرأها على الشاشة . لذلك اعتبرالكتاب الالكتروني مساعدا للكتاب الورقي او مكملا له وليس منافسا . ونقول لمن لم يتعود القراءة والمطالعة اقرأ فالقراءة والمطالعة هي غذاء الروح والله عزوجل امرنا بذلك في اول آية نزلت من القرآن الكريم . فنحن أمة القراءة

مجلة الإيميل says:

وجود مواقع شبيهه وإن كانت غير مجانية، لا شك أن ذلك يثري ساحة الإنترنت والمعرفة ولكن هل لكم أي تعاون وتنسيق مع هذه المواقع وخصوصا إذا كانت بعض الكتب تباع فيها بثمن وأنتم تعرضونها مجانا ؟ ألا يشكل ذلك تحديا لكم او يهدد بوجود منافسين مستقبلا ؟

L'oeil du tigre says:

نحن نسعد كلما رأينا مكتبة متخصصة جديدة انشئت على الانترنت لأنها تخدم العلم والمعرفة والباحثين عنهما ونرحب كذلك بأي تعاون بيننا وبينهم إذا كان ذلك في صالح المستخدم او القاري العربي .

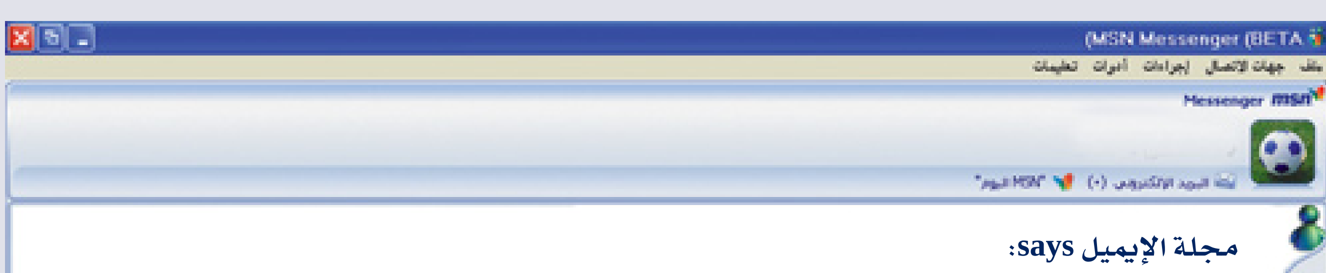
مجلة الإيميل says:

رأينا من خلال تفحصنا للموقع العشوائية في إختيار المواقع الصديقة، هل هذه العشوائية مقصودة لتحقيق إنفتاح أكبر ؟ أم أنها بداية لخطة إعلانية مستقبلية للموقع (كونه غير ربحي) ؟ وهل هناك نظرة مستقبلية لإحتواء الموقع على أكثر من تخصص واحد وجمع علوم المعرفة كلها تحت سقف واحد؟

L'oeil du tigre says:

بنرات المواقع الموجودة في المكتبة هي بنرات تبادل اعلاني وكذلك بنرات اعلانية مدفوعة ولدينا خطة اعلانية لوضع اعلانات مدفوعة او القبول برعاية رسمية للمكتبة لأجل النهوض بالمكتبة اكثروتطويرها واضافة المزيد من الكتب إليها وخدمة القاري العربي مجانا . ولدينا خطة جاهزة ومرتبة لتكون المكتبة عبارة عن شبكة متكاملة من الخدمات العلمية : كتب الكترونية – مقالات – ابحاث – احصائيات ومواقع علمية تغطي كافة متطلبات الباحثين عن العلم والمعرفة وتغطي كذلك جميع الجوانب العلمية والمعرفة.





مجلة الإيميل says:

هناك بعض المشاكل الفنية لم يخلو منها موقع المكتبة الإلكترونية، ألا ترى بأن هذه المشاكل تشكل نوع من العوائق لتواصل القراء والزوار المستفيدون من الموقع ؟

L'oeil du tigre says:

نعم هناك مشاكل فنية تطرأ على اي موقع ولا يخلوا حتى المواقع الشهيرة والقوية منها . ونحن نبذل قصاري جهدنا وبكل الطرق ونأخذ الأحتياطات اللازمة لمنع تكرار الاخطاء والتي خارج عن ايدينا نعمل نسخ احتياطية من البيانات بشكل دوري ليتسنى لنا استرجاعها . ونعتذر للزوار عندحصول اي خلل فني في الموقع .

مجلة الإيميل **says:**

إذا طلبنا من منكم تلخيصا سريعا لرسالة الموقع، فماذا تقولون ؟ وهل حققتم أهدافكم التي تطمحون إليها ؟

L'oeil du tigre says:

رسالة المكتبة هي : الوصول للمستخدم العربي وارشاده إلى اسهل طرق المعرفة وهو الكتاب الالكتروني. ونعتقد أننا مازلنا في بداية الطريق ولدينا الكثير إن شاء الله لنقدمه للقارئ العربي مستقبلا.

مجلة الإيميل says:

بعد النجاح الذي حققه الموقع،هل تلقيتم أية عروض خارجية أو رغبة برعايات مستقبلية للموقع ؟ خصوصا كونه متخصص بالكتب والقراءة ؟

L'oeil du tigre says:

الحمدلله الموقع يخطو خطوات كبيرة نحو النجاح ومرتبة الموقع وصلت إلى مصاف المواقع المميزة عالميا وقد تم اجراء لقاءات وحوارات صحفية مع اكثرمن صحيفة عربية واذاعة . مثل جريدة الاقتصادية السعودية وجريدة الاتحادالاماراتية وكذلك الإذاعة السعودية. بالنسبة لعروض الرعاية الرسمية هناك عروض متفاوتة من بعض المواقع والشركات للرعاية او وضع اعلانات تجارية طويلة الأمد ولكون اننا لم نضع حتى الآن خطط للرعاية الرسمية لا يوجد حتى الآن اي اتفاق مع اي جهة حول الرعاية الرسمية مع اننا نرحب بأي عرض ونفضل ان يكون من جهة علمية ليكون صاحب العرض المستفيد الاكبر.

مجلة الإيميل says:

ماهو رأيكم بما هو حاصل الآن في شبكة الإنترنت من انتشار المواقع العربية وتعدد اهتماماتها بل وتشابه اهتماماتها ؟ وهل كثرتها سيفيد المستخدم العربي على كل حال ؟

L'oeil du tigre says:

نرى هناك مواقع عربية متعددة الاهتمامات ولكن للاسف الكثيرمنها متشابهة سواء في التصميم او حتى المحتوى وهذا يشوش على الزائر . والمرجو من صاحب كل موقع ان يراعي خصوصية موقعه من حيث المحتوى وتكون رسالته افادة الزائر وليس اضاعة وقته وأن يكون موقعه متخصصا في مجال معين ليستفيد الزائر اقصى استفادة من ذلك الموقع ويأخذ فكرةحسنة عن دخول الموقع.






مجلة الإيميل says:

يشغل موضوع الرقابة على الإنترنت تفكير كل مسلم غيور على دينه ووطنه وعائلته، وقد يكون هو السبب الأول لتردد رب الأسرة عن شراء وإدخال الكمبيوتر والإنترنت لمنزلة، هل لديكم مقترحات تفيدون بها أعزاءنا القراء حول هذا الموضوع ؟

L'oeil du tigre says:

الوقاية خيرمن العلاج . ووقاية الاسرة من مخاطرالانترنت تكون عن طريق تثقيف الاسرة او الأطفال والمراهقين حول مخاطرالانترنت الاخلاقية والنفسية والعقائدية . وتلعب الرقابة ايضا دورا في حماية الاسرة إلى جانب التثقيف الديني والأخلاقي جنبا إلى جنب . ومجرد منع الأطفال من دخول موقع ما او عدم ادخال الانترنت إلى البيت في حال كون الأطفال متشوقين إلى الانترنت لا تفيد ابدا بل توضيح الامر وبيان الحلال والحرام إلى جانب الرقابة الفنية هوالطريق الصحيح لتلافي اخطار الانترنت والاستفادة منه استفادة صحيحة .

مجلة الإيميل says:

نحو حياتكم الشخصية، أين هو مقركم الحالي ؟ وهل هناك أوقات معينة لدخولكم الإنترنت ؟ وهل هناك منظومة معينة لترتيب أوقاتكم؟

L'oeil du tigre says:

المقر الرئيسي للإدارة الموقع في المملكة العربية السعودية مكة المكرمة . بالنسبة لاوقات الدخول إلى النت وتطويرالمكتبة غالبا ماتكون بعد صلاة الظهر وبعد صلاة العشاء . لمدة ساعتين او ٣ ساعات .

مجلة الإيميل says:

ونحن نشاهد تفوق موقع المكتبة الإلكترونية في مجاله، نشد على أيدي القائمين عليه شاكرين لكم جهودكم التي نأمل أن ينفع الله بها العباد والبلاد، ونشكر لكم توقفكم معنا لإجراء هذا الحوار الذي نتمنى أن يكون بداية لإنطلاقة جديدة للكتب الإلكترونية وتواصل مستمر إنشاءالله مع قراء مجلتكم مجلة الإيميل، وبودنا أن توجهوا كلمة لمستخدمي الإنترنت وخصوصا شريحة الشباب منهم .

L'oeil du tigre says:

نشكر لكم اهتمامكم بموقعنا وكذلك اتاحة الفرصة لنا لنقدم للقارئ العربي ولقارئ مجلة الإيميل المتميزة مايفيدهم من معلومات حول موقعنا المكتبة الالكترونية المجانية وارجوا ان يكون هذا الحوار في صالح موقعنا وللزوار ولكافة قراء مجلتكم الراقية . وفي الاخير انصح نفسي واخوتي القراء ومستخدمي النت على عدم اضاعة الوقت والمال في مالا يفيد وعدم دخول غرف الدردشة او تصفح المواقع التي لا تفيد بل تضر وتهدرالوقت وانصح القادرين منهم على انشاء المواقع بانشاء مواقع متخصصة كل في مجاله لنفيد العلم والمعرفة ونفيد الامة الاسلامية كل حسب قدرته

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته






هل انت مغامر؟

هل انت ممن يتمتعون بروح المغامرة؟

اختر الاجابة التى تناسبك اكثر من (أ) او (ب) من كل مجموعة:
(أ) لا أتحمل الاشخاص المملين.
(ب) أرى في أي شخص اتكلم معه جانباً مفيداً.
(أ) يجب ان تثير لوحة فنية احاسيسنا وتوجد فيها تحولاً.
(ب) يجب ان تضفى علينا لوحة فنية شعوراً بالامن والاطمئنان.
(أ) هؤلاء الذين يقودون الدراجة النارية يشبعون حاجة نفسية في ايذاء انفسهم.
(ب) احب ان اقود الدارجة النارية.
(أ) أود ان اعيش في مجتمع مثالي يعيش الجميع فيه بامان وسلامة واطمئنان.
(ب) كنت آمل ان اعيش في فترات تاريخية تتضمن احداث مصيرية.
(أ) احياناً ارغب في القيام باعمال فيها شيء من الخوف.
(ب) العاقل يبتعد عن الاعمال الخطرة.
(أ) لا احب التنويم المغناطيسى.
(ب) احب التنويم امغناطيسى.
(أ) اهم هدف في الحياة هو ان تحيا بكل وجودك وتجرب قدر امكانك.



(ب) اهم هدف في الحياة هو ان تصل الى الاستقرار والسعادة.
(أ) احب ان اختبر الهبوط بالمظلة.
(ب) لست مستعداً ابداً ان اهبط من الطائرة سواء بمظلة أو غيرها.
(أ) ادخل الى الماء البارد بالتدريج حتى أتعود على برودته.
(ب) اُلقي بنفسي في المياه الباردة.
(أ) عندما اذهب الى رحلة استجمام افضل المكان المريح والسرير الدافىء على كل شيء.
(ب) عندما اذهب الى رحلة استجمام احب الفضاء المفتوح والبقاء في خيمة.
(أ) أميل الى الاناس الذين يعبرون عن احاسيسهم بصراحة حتى وان لم يكونوا متزنين.
(ب) اميل الى الاشخاص الذين لهم سلوك مستقر وثابت.
(أ) احب عملاً ومهنة تكون في مكان ثابت ومعين.
(ب) احب عملاً ومهنة تتطلب السفر والتنقل.
(أ) لست مستعداً للخروج من المنزل في أيام البرد.
(ب) الاحساس بالبرد يمنحني القوة والنشاط.
(أ) اشعر بالملل لأني ارى الاشخاص ذاتهم كل يوم.
(ب) احب ان اكون دائماً بين اصدقائي الذين آنس اليهم.
النتيجة:
اذا حصلت على ١٢-١٤ اجابة (أ) فانت مغامر من الطراز الاول.
اذا حصلت على ١٠-١١ اجابة (أ) فأنت من طلاب المغامرة.
اذا حصلت على ٦-٩ اجابة (أ) فانت في مستوى متوسط.
اذا حصلت على ٤-٥ اجابة (أ) فقط فانت لا ترغب في المغامرة اطلاقاً

هل أنت إنسان اجتماعي؟

هل أنت صاحب شخصية مفتوحة أم أنه من الصعب الاتصال بموجتك الخاصة؟

اكتشف نفسك من خلال الإجابة على الأسئلة التالية.

١- ليس لديّ حرج في الاعتراف بأخطائي أو سوء تصرفاتي.
٢- احياناً اتصرف بطيش ولا أتعامل مع الحياة بجدية.
٣- ينفذ صبري من أولئك الذين يطيلون الحديث.
٤- انجح دائماً فى انهاء الحوارات المزعجة.
٥- أحب أن أرى الناس مسلّين بدرجة أكبر و أكثر مما في الحقيقة.

٦- لدي عدد من الاصدقاء الذين أتصل بهم عندما أكون مكتئباً أو منخفض المعنويات.
٧- حضور الحفلات الكبيرة و الصاخبة ليس من هواياتي.
٨- أؤمن بأن هناك ثمة جوانب طيّبة في كل إنسان.
٩- لا احب الدخول فى حوارات مع المتعصبين لأفكارهم.
١٠- أحب الأشياء التي تلفت انتباه الناس.
١١- قد أخاطر بحياتي لمساعدة صديق لكن لا أهتم أن أقدم المساعدات البسيطة لأناس لا أهتم بهم. ١٢- في القضايا المهمة أؤمن بضرورة أن يكون المرء صادقاً، حتى و لو كان ذلك مؤذياً.
١٣- أكره المتملقين والمخادعين.
١٤- في بعض الأحيان أضطر لملاطفة أشخاصاً لا أستلطفهم حقيقة.
١٥- أحياناً أسحب سلك الهاتف و أتوقف عن الرد على طرقات الباب لأتمتع بعزلة جميلة.
١٦- حين أشعر بثقة بالنفس لا أحد يستطيع احباطي.
١٧- عندما استرجع الماضي، أجد أن حياتي كانت مسلية بما في ذلك المراحل السيئة منها.
١٨- لا أتمتع بالحس الفكاهى.
١٩- غالباً ما أواجه متاعب في اختيار الهدية المناسبة فى اى مناسبة.
٢٠- حين ارفض شيئ ارفضه بشكل دبلوماسي.

العلامات:

أعط نفسك ٥ علامات على كل سؤال اجبته ب (نعم):

النتيجة النهائية:

اقل من ٣٥ نقطة:

تشعر بأن الود الاجتماعي العشوائي مضيعة للوقت، لا تهتم أن تكون معروفاً، تفضل احترام الناس بدل حبهم لك، تتمسك بمبادئ قوية و ثابتة، ليس من السهل كسب صداقتك أو تقديرك لكن الشخص الذي يفعل ذلك يحظى بإخلاصك.

من ٣٥ إلى ٦٥ نقطة:

تحسن التعامل مع الناس لكنك تميل إلى استخدام التمييز. خلال استخدامك لمهاراتك الاجتماعية أنت مسل ومتفهم، لكنك مع ذلك تفضل أن تبقي على مسافة عاطفية مع الناس.

أكثر من ٦٥ نقطة:

أنت تحسن انتقاء الكلمة المناسبة و التصرف اللائق لإسعاد الناس. فأنت صاحب قلب كبير ونفس كريمة و تريد الخير للناس و يفيض قلبك بالتسامح. تود إسعادهم حتى و لو كانوا لا يستحقون ذلك، لذلك فإن غالبية الناس تجد صعوبة في معاملتك.



هل وظيفتك مناسبة لـ

شخصيتك .. ؟

اختر الإجابة (أ) أو (ب)، ثم واتبع الخطوات لمعرفة النتيجة

١- الوظيفة بالنسبة لي هي:
أ- مجرد مصدر للدخل
ب- جزء هام من شخصيتي

٢- أحب أن أعمل في مركز قيادي
أ- أوافق
ب- لا أوافق

٣- أحب أن أجد حلولا للمشكلات المعقدة
أ- أوافق
ب- لا أوافق

٤- يمكنني أن أكون مقنعا عند اللزوم
أ- أوافق
ب- لا أوافق

٥- أقوم بترتيب مكتبي في نهاية اليوم
أ- أوافق
ب- لا أوافق

٦- ما هو الأكثر أهمية بالنسبة لك:
أ- وظيفة ذات عائد مادي مجزي
ب- وظيفة ذات مركز أدبي مرموق

٧- أحب المخاطرة في العمل مقابل عائد مادي كبير
أ- أوافق
ب- لا أوافق

٨- عندما أتعرف على أشخاص أحاول الاستفادة منهم للوصول إلى أهدافي
أ- أوافق
ب- لا أوافق

٩- عندما يجاملك البعض، فغالبا ما يكون لهم هدف آخر
أ- أوافق
ب- لا أوافق

١٠- أحب أن أجد علاقة خيالية بين الأشياء
أ- أوافق
ب- لا أوافق

١١- أحب أن يحسدني الآخرون على وظيفتي المرموقة
أ- أوافق
ب- لا أوافق

١٢- عندي دراية كبيرة بعالم السيارات والملابس والأجهزة الكهربائية
أ- أوافق
ب- لا أوافق

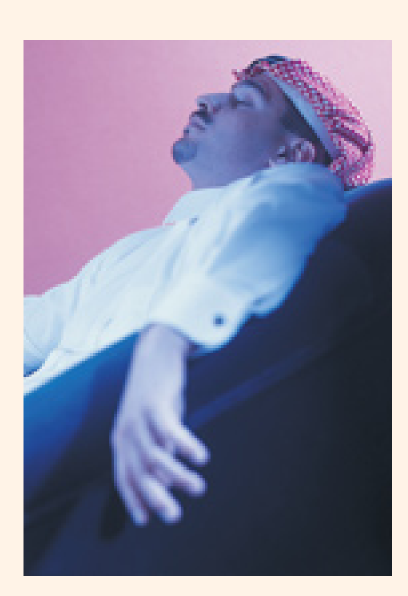
١٣- أنظر في المرآة كثيرا لكي أتأكد من أن مظهري على ما يرام
أ- أوافق
ب- لا أوافق

١٤- يهمني جدا أن يحبني الناس
أ- أوافق
ب- لا أوافق

١٥- أحب أن يظن الناس أن مهنتي تحتاج إلى ذكاء
أ- أوافق
ب- لا أوافق

١٦- عقلي مزدحم بالأفكار الجديدة
أ- أوافق
ب- لا أوافق

١٧- لدي دراية كبيرة بحالتي المزاجية
أ- أوافق



ب- لا أوافق
١٨- أستطيع أن أتظاهر بالإبتسامه في حالات الحزن
أ- أوافق
ب- لا أوافق
١٩- إذا أردت أن أتم مهمة على القيام بها بنفسي
أ- أوافق
ب- لا أوافق
٢٠- أن أكون غنيا هو أحد أهدافي الهامة في الحياة
أ- أوافق
ب- لا أوافق
٢١- قبل محاكمة الآخرين فإنني أضع نفسي في أماكنهم
أ- أوافق
ب- لا أوافق
٢٢- عندما أخرج مع مجموعة فدائما أتأكد من أن كل شخص يقضي وقتا ممتعا
أ- أوافق
ب- لا أوافق
٢٣- أحتاج إلى وقت طويل لكي أهدأ بعد أي خلاف
أ- أوافق
ب- لا أوافق
٢٤- يمكنني عمل شيئ حتى اذا لم أكن أحبه
أ- أوافق
ب- لا أوافق
٢٥- من السهل إصابتي بالاحباط
أ- أوافق
ب- لا أوافق
٢٦- مزاجي متقلب على مدار اليوم
أ- أوافق
ب- لا أوافق
٢٧- دائما ما أكتب خطة يومية للمهام التي يجب إنجازها
أ- أوافق
ب- لا أوافق
٢٨- سيتحول العالم إلى فوضى بدون وجود قوانين تحاسب الآخرين على أخلاقياتهم
أ- أوافق
ب- لا أوافق

النتائج:

إذا كان عدد إجاباتك ب (أ) أكثر من ١٤ إجابة:

خلاق ومبدع

أنت شخصية خلاقة ومبدعة، ويعتبرك الآخرون شخصية ذكية ويمكنك التفكير خارج حدود المألوف لإيجاد حلول غير تقليدية للمشكلات. أنت مبدع ليس فقط من ناحية الابداع الفني، بل من الناحية العقلية التي تقوم بجعلها تشمل كل شيئ.

بالنسبة لزملائك في العمل، ربما يستغرق تعرفهم عليك وقتا طويلا، ربما لكونهم يحسدونك بعض الشيئ لتميزك.

في العموم أنت شخصية من الصعب الإيقاع بها في ورطة، لهذا فأنت تحتاج إلى وظيفة تمكنك من إظهار قوتك وإبداعك وتحقيق الإمتياز.

إذا كان عدد إجاباتك ب (ب) أكثر من ١٤ إجابة:

عملي مبدع

بإعتبارك شخصية ذات طابع عملي، يلجأ إليك الآخرون عندما يحتاجون إلى إنجاز مهمة بشكل كامل.
عليك البحث عن طريقة تظهر مهاراتك بشكل أفضل لكي تعكس امتيازك في العمل لرؤساءك.
أنت متواضع في كثير من الأحيان بالنسبة لقدراتك وهذا التواضع ربما يؤثر سلبا على وضعك الوظيفي.